

el sueño noticias

www.hg-hamburg.de



Juni 2006

P **Prime location**
Diese Bezeichnung steht im Englischen für die beste Lage überhaupt. Heißt es nicht bei der Suche nach einer Immobilie: Lage, Lage, Lage? Aber was ist nun wirklich die beste Lage? Gibt es ein Maß mittels dessen man eine absolute Spitzenlage messen und zuverlässig beurteilen kann? Natürlich nicht! Wir haben sogar herausgefunden, dass die Meinungen hierüber erheblich auseinander gehen; so sehr, dass eine Lage die für den einen der Inbegriff der Traumlage ist und ein anderer dort nach dessen eigenen Worten

nicht ‚tot über dem Zaun hängen‘ möchte. Ist das nicht zum lachen? Aber so ist es eben. Die Geschmäcker sind sehr verschieden. Weil es Ansichtssache ist, gibt es annähernd so viele prime locations wie es Menschen gibt.

Sie haben die Wahl

Die Traumlage für den einen kann der Albtraum für den anderen sein, weil man dort hin nur mit dem Geländewagen kommt und eine halbe Stunde unterwegs ist, bis man im nächsten Ort oder sonst wo ist. Für den einen ist die ‚schönste‘ Urbanisation, die es an der

nördlichen Costa Blanca gibt, der ersehnte Traum, für den anderen ist es dort wie im Schrebergarten und bei einem dritten kommt Friedhofstimmung auf. Und noch ein anderer fühlt sich dort reglementiert, weil es eine Junta



de Proprietarios gibt, die sich liebevoll und mit viel Bedacht um die Interessen der Eigentümer kümmert. Man kann es eben nicht jedem Recht machen. Wenn Sie richtig liegen, stimmt auch Ihr Wohlbefinden in Spanien. Es ist Ihre Entscheidung.

Einer liebt die Eule, ein anderer die Nachtigall

Bei der Wahl des Ortes, dem Sie sich mit der Wahl Ihrer Lage anschließen, ist es nicht anders. Keiner will von den Menschen in den anderen Orten viel wissen, ja es wird sogar gelästert, weil es in dem anderen Ort enger, lauter und weniger proper zugeht. Die Orte konkurrieren sogar untereinander und behaupten sie hätten viel schönere Strände, einen neueren, viel größeren Yachthafen und

im Winter sei bei ihnen viel mehr los. Das Wetter ist in den Nachbarorten auch nicht viel besser. Im Sommer viel zu heiß und trocken. Und mehr Parkplätze gibt es dort auch nicht. Wenn Sie sich also die Freude an dem Erwerb Ihrer Immobilie gründlich verderben wollen, sprechen Sie am besten mit jemandem aus einem der Nachbarorte, der sich ‚auskennt‘.

Eines schickt sich nicht für alle

Aber selbst innerhalb eines Ortes werden Sie bei einer Meinungsumfrage Ihre helle Freude haben. Die Menschen verfügen über ein erstaunliches Repertoire, wenn es darum geht, die Vorteile ihrer Lage gegenüber allen anderen zu erläutern und dem Zuhörer vor allem die Nachteile aller anderen Lagen zu verdeutlichen. Und das obwohl sie die anderen Lagen gar nicht kennen und auch nicht kennen lernen wollen. Es ist ein Wunder, dass so viele Menschen glücklich sind, dort wo sie leben und das es für sie nirgendwo anders schöner sein kann, als dort, wo sie zuhause sind.

Sehe jeder wo er bleibe

Wenn die Menschen Häuser mit vielen Treppen ihr Eigentum nennen, dann erklären sie Ihnen, dass sie ihre robuste Gesundheit dem regelmäßigen Gefäßtraining durch das Treppensteigen zu verdanken haben. Und wenn es im Winter kaum ein sonniges Plätzchen auf ihrem Grundstück gibt, dann rühmen sie die traumhaften Sommernächte, die sie auf ihrer Terrasse genießen und bedauern die Unglückseligen, die in der Sommerhitze an sonnigen Südhängen dahin schmelzen.

Über Geschmack lässt sich nicht streiten

Wenn es kaum Tageslicht am helllichten Tag in der stockfinsternen Finca gibt, dann muss das so sein, weil es spanisch und für eine echte Finca eben typisch ist, weil die dicken Wände und die kleinen Fenster im Sommer die Hitze

raushalten und es im Winter auch ohne Zentralheizung warm im Haus ist. Wen das nicht überzeugt, der hat von einem Leben in einer richtigen Finca keine Ahnung. Und wer keine Feuchtigkeit haben will, der soll mit einem sonnigen, am liebsten baum- und strauchlosen Südhang im Hinterland, dort wo es sogar im Winter richtig warm und trocken ist, vorlieb nehmen.

Kritik tut weh

Das mag zwar übertrieben klingen. Ist es auch. Aber riskieren sie bloß nicht das heiß geliebte Haus eines Eigentümers in dessen Dabeisein zu kritisieren, der sich womöglich noch schweren Herzens von seinem Traumteil trennt. Das verursacht Verletzungen, die richtig wehtun. Darum gibt es Eigentümer, die ungern bei Besichtigungen ihres Hauses dabei sein wollen und uns bitten, ihnen über das Ergebnis zu berichten, was wir regelmäßig sowieso tun.

Sensibilität ist gefragt

Das gleiche betrifft das Thema des Preises, mit dem äußerst einfühlsam umgegangen werden muss, wenn man erfolgreich werden möchte. Viele Eigentümer sind an diesem Punkt extrem empfindlich und nur mit Geduld und Einfühlungsvermögen kommt man manchmal zum Ziel. Denn: nicht jeder will und muss unbedingt sofort verkaufen. Vielen kommt es auf ein paar Monate überhaupt nicht an.

Etwas Diplomatie tut gut

Aufgabe des Maklers ist es, den Eigentümern den realistischen Preis ihrer Immobilien zu ermitteln. Hier haben jene Vorteile, die das Vertrauen der Eigentümer genießen. Es wird nicht nur Fairness und Glaubwürdigkeit



erwartet, sondern auch Fachkenntnis, also die Fähigkeit den Preis richtig einzuschätzen. Dazu braucht der Makler nicht nur fundierte Marktkenntnisse, sondern auch eine realistische Einschätzung seiner potentiellen Kundschaft und das ist nicht immer ganz einfach.